Société canadienne d'hypothèques et de logement

Canada Mortgage and Housing Corporation

SCHL Question habitation, comptez sur nous

PORTRAIT DE DIX SOCIÉTÉS

ACHETEUSES DU QUÉBEC

90-01278/

«Ce projet a été réalisé grâce à une subvention de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, dans le cadre du Programme de subventions de recherche. Les idées exprimées sont celles de l'auteur et ne représentent pas le point de vue officiel de la Société.»

PORTRAIT DE DIX SOCIETES ACHETEUSES DU QUÉBEC

Par: André POULIN

Sous la direction de Marie-Claire MALO

COPYRIGHT (c) 1988, Ecole des Hautes Etudes Commerciales.
Ce texte a été rédigé par André Poulin, professionnel de recherche au Centre de gestion des coopératives, sous la direction de Marie-Claire Malo, professeure agrégée à l'Ecole des H.E.C., dans le cadre de la recherche sur les "sociétés acheteuses au Québec", subventionnée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

RESUME DU CAHIER

Dans ce cahier sont rassemblés les rapports d'entrevues conduites auprès de dix sociétés acheteuses du Québec réparties dans quatre régions du Québec (Québec, Trois-Rivières, Estrie et Montréal).

Les entrevues ont porté sur: l'origine et l'historique de la société, les objets de l'organisme, la clientèle desservie, les politiques d'acquisition et de revente, la gestion des immeubles, le financement, les ressources humaines, les problèmes rencontrés par la société acheteuse ainsi que le point de vue du répondant sur le rôle de ce type d'organisation dans le développement du secteur coopératif d'habitation.

TABLE DES MATIERES

REGION 03

Un toit en réserve de Québec Inc..... 1

REGION 04

Les Résidences populaires trifluviennes..... 4

REGION 05

Société d'habitation populaire de Sherbrooke..... 8

REGION 06

Habitations collectives de Montréal..... 12

Société d'amélioration de Pointe-St-Charles..... 16

Gestion populaire Les Résidences Anatole-Carignan..... 19

Habitation populaire de l'Ouest de l'Ile..... 22

Corporation Habitat Cavelier de La Salle Inc..... 24

Inter-services Hochelaga-Maisonneuve..... 27

Habitations communautaires Vie Urbaine..... 31

REGION 03

NOM DE L'ORGANISME: Un toît en réserve de Québec inc.

ADRESSE: 108, 13e Rue
Québec, QC
G1L 2K3 (418) 648-1278

PERSONNE RENCONTREE: M. François Savard, président

DATE: 87-12-11

*** *** *** *** ***

Un toît en réserve de Québec (TERQ)

Les membres-fondateurs de TERQ étaient, en 1983, des gens du quartier Limoilou: membres de coop, professionnels (notaire, avocat) ainsi que le Groupe de Ressources Techniques (GRT) Action-Habitation de Québec (AHQ).

Le conseil d'administration (CA) est composé de 12 personnes qui se réunissent une fois par mois. Le comité exécutif (CE) comprend cinq personnes, dont la secrétaire qui est une employée d'AHQ, à contrat avec TERQ.

L'assemblée générale (AG) est composé des locataires des immeubles détenus par TERQ. Nombre maximum de participants atteint lors d'une AG: 21 personnes.

Objets de l'organisation:

> "paralyser le marché en premier lieu, après ça faire des réparations aux bâtisses en bénéficiant de toutes les subventions possibles (et) de refiler ces bâtisses-là à des gens qui seraient intéressés à se former (en coopérative). On a ici (AHQ) toutes les ressources nécessaires pour former nos groupes, puis après ça on avait l'idée de revendre les biens à d'autres organismes...".

Quelques projets d'achat/réparation/transfert d'immeuble au bénéfice de coopératives formées à même les locataires des immeubles acquis ont été réalisés.

Le président évalue que l'organisation rencontre ses objectifs.

Politique d'acquisition: aller chercher plus que quatre logements à la fois: un nombre moindre... "...s'avère trop dispendieux à entretenir, on est obligé de pénaliser le locataire sur les loyers..". Une visite des bâtiments est effectuée par le CE. Une étude de rentabilité est produite par la secrétaire et l'inspection et les plans sont réalisés par les architectes d'AHQ. Le président est aussi spécialiste en construction.

Les bâtiments nécessitent souvent des réparations importantes. TERQ peut également compter sur une entreprise de construction affiliée à AHQ: Construisons ensemble, qui travaille pour des coop et des osbl, le marché privé, des communautés religieuses, etc.

Territoire d'intervention: "quartier défavorisés, secteurs populaires de la ville." (Limoilou, Stadaconna, St-Sauveur, St-Jean-Baptiste, St-Roch).

Quelques réalisations (non-exhaustif):

- une bâtisse revendue à une coopérative;
- un terrain vendu à coop. qui a construit un immeuble;
- un triplex revendu à un locataire ("bâtisse pas nécessairement pratique") avant de toucher aux subventions (pas de revente au privé lorsque des subventions ont été touchées).

Autres acquisitions: 1 x 18 logements (Stadaconna); 1 x 5 logements (St-Sauveur); 1 x 3 logements (St-Sauveur); 1 x 8 logements (Limoilou): Totaux: 4 immeubles et 34 logements. A venir: 1 x 8 logements (Ste-Foy): rachat de la Société municipale d'habitation de Ste-Foy.

Les unités détenues par TERQ sont gérées par AHQ (entretien, gestion financière, service technique). TERQ n'a aucun employé, il n'est composé que d'un groupe d'administrateurs bénévoles.

Il y a trois logements détenus par TERQ qui sont vacants. La sélection est effectuée conjointement avec AHQ. Le choix est fait en fonction d'une participation éventuelle des candidats à une coopérative. Une inquiétude se manifeste: les locataires sont intéressés à participer, mais pas nécessairement à "prendre des risques, prendre des responsabilités (...) ils veulent pas de problèmes, une certaine indifférence...".

> "...on veut acquérir la bâtisse, mais on ne veut pas assumer nécessairement les locataires indéfiniment; il faut qu'ils se prennent en main. On leur offre donc les services d'AHQ pour les diriger."

Les délais de transfert des immeubles sont habituellement courts.

Source principale de financement:

-la Caisse populaire des travailleurs de Québec a participé à toutes les réalisations de TERQ: elle finance 80% des bâtisses, le reste provient d'hypothèques sur les autres immeubles si TERQ n'a pas le comptant nécessaire. Equité sur les immeubles détenus;

Autres source:

- petit profit lors de la revente d'un terrain: montant partagé entre TERQ et la coop. qui l'a acquis;

- quelques milliers de dollars (2 ou 4) prêtés sans intérêt par des fondations religieuses (en cours de remboursement);

- les levées de fonds auprès des coop existantes n'ont pas fonctionné; il n'y a pas de contact avec le Fonds mis sur pied par la fédération régionale (FRECHAQ).

Problème de l'organisation: "on désirerait que le gouvernement remette les subventions (pour la rénovation) (...) les bâtisses sont trop détériorées, puis c'est pas avantageux d'aller les acquérir, ça coûte trop cher de réparations". Le programme PARCQ ne semble pas être adéquat. Le répondant propose que le gouvernement accorde plutôt une subvention au loyer pour absorber le prix du marché. Selon l'interviewé, il demeure cependant possible "d'acheter du bon" sans subvention afin de "paralyser le marché", combattre la spéculation.

Le représentant de TERQ ne connaît aucune autre société acheteuse.

REGION 04

NOM DE L'ORGANISME: Les Résidences populaires trifluviennes

ADRESSE: 82 des Casernes, suite 2,
Trois-Rivières, QC,
G9A 1X2 (819) 374-2586

PERSONNE RENCONTREE: M. Ghislain Aubin, directeur général

DATE: 87-12-10

*** *** *** *** ***

Résidences populaires trifluviennes (RPT)

Ce sont les Habitations populaires de Trois-Rivières (HPTR), fondée en 1978, qui a mis sur pied RPT en 1979. HPTR est une corporation sans but lucratif, supportée par cinq caisses populaires de la région, qui agit à titre de GRT. L'organisme a changé de nom en 1984 pour devenir les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec (HPDCQ), une HPD régionale.

Le CA de HPTR, constitue l'AG de RPT; "C'était le même monde". Elle est composée des cinq directeurs de caisses ainsi que des dirigeants de caisses (épicier, électricien, comptable, etc.). Le CA de RPT comprend deux administrateurs par caisse populaire, plus le président d'HPDCQ, membre d'office du CA, pour un total de 11 admnistrateurs. "C'est un peu un groupe fermé..."

HPTR a développé environ 250 unités en coop et 750 en osbl dans la région Mauricie-Bois-Francs; RPT regroupe 350 logements.

RPT est considéré comme une... "HPL qui joue vraiment son rôle de développeur du milieu..."...sauf que depuis deux ans les programmes gouvernementaux destinés aux coop ont été coupés et que... "RPT n'est pas un osbl dans le sens que Québec le définit pour se qualifier au programme (destiné aux osbl)". Le tiers des postes du CA devraient revenir à des locataires. Cela a provoqué des débats parmi les administrateurs actuels.

> "On a déjà 350 logements, on n'est pas intéressés tellement à ce qu'il y ait des locataires sur le CA. (...) Les gens de RPT se disaient: nous ont a travaillé sept ans sur des programmes, nous on a 350 logements, pis là on est obligé de faire place sur le CA à des locataires qui arrive... comme ça (...) Ca été mal perçu."

Dans ces conditions, le groupe n'est pas intéressé à utiliser les programmes, à moins que le mouvement Desjardins ne mette des fonds à leur disposition.

Un élément important du développement de HPTR et de RPT concerne les relations avec la SCHL. "...en 1980, il n'y avait pas d'initiatives au niveau des osbl locales." La SCHL disposait de fonds pour ces programmes. Comme HPTR était seule sur le territoire à faire des demandes, une bonne collaboration s'est établie avec le bureau local (Trois-Rivières) de la SCHL. Les clientèles et les territoires cibles étaient définis par la SCHL et RPT s'y adaptait. Un plan de développement, compatible avec les demandes de la SCHL pouvait ainsi être élaboré. Cette exclusivité permettait également de développer des projets spéciaux, par exemple:

- des logements pour handicapés physiques, en collaboration avec l'hôpital Cook, qui a fourni des $$ et continue d'offrir les services professionnels de soins de santé;
- des logements pour déficients intellectuels.

Fort de l'expérience de RPT et dans l'espoir que le programme 56.1 se poursuive, l'idée de créer un réseau d'Habitations populaire locale est apparue afin de mettre la main sur les unités subventionnées disponibles. L'abolition du 56.1 en 1986 a coupé les ailes des nouveaux osbl: nouvelles conditions de participation, loyers plus élevés, moins d'unités disponibles.

> "...loyers au prix de marché, mais c'est vivable encore. Ca n'a pas trop handicapé les coop. Les gens ont accepté quand même de payer le prix de marché, tout en sachant qu'ils vont quand même être responsables..."

La SCHL a procédé, en 1985, à un transfert du secteur "social" de son bureau de Trois-Rivières à celui de Laval. La conséquence a été une réduction de 50% du bureau local qui ne s'occupe plus du secteur social. Presque plus de relations avec eux.

Pour avoir une possibilité d'intervention sur le marché, HPDCQ aurait besoin d'un fonds de développement en habitation mis à leur disposition par la Fédération des caisses (réf. à celui de Montréal). Pour le répondant il s'agit d'une "pierre angulaire" du développement. Mais les dirigeants des caisses et de la Fédération ne sont peut-être pas aussi sensibilisés à l'habitation que les gens de HPDCQ; "ils sont issus du domaine du crédit..." Des projets ont été présentés en ce sens mais n'ont pas été accepté.

En attendant, il y a des projets pour personnes âgées qui commandent des loyers de 800-900$ par mois parce que financés à 120% de la valeur marchande (valeur de la propriété + coûts indirects).

"C'est mieux que rien faire, mais c'est pas les conditions idéales. C'est une clientèle qui n'est plus défavorisée, mais qui peuvent avoir besoin de services (...) gens en perte d'autonomie."

RPT n'a aucun d'employé: le CA est formé de bénévoles et les services sont offerts par HPDCQ (gestion, entretien, etc.). "Je pense que tout le monde, dans le monde osbl et des coop, est regagnant du fait qu'on soit assez gros maintenant pis qu'on aie développé une structure de services."

Rythme de création de nouvelles coop: 2-3 projets par année; mais elles ne sont pas intégrés à un réseau coop. RPT et HPDCQ répondent à la demande mais ne cherchent pas à susciter de nouvelles coop ou à faire la promotion d'une fédération régionale.

"C'est une question de choix d'entreprise. On s'est dit c'est à eux-autres à se prendre en main, c'est pas nécessairement un GRT à aller mousser tout ça, puis dans nos orientations, on n'avait pas prévu non plus de rassembler les coopératives à se fédérer.(...) On s'ingèrera pas là-dedans. On va donner le service, puis s'ils ont besoin un moment donné de salles de réunion, des choses comme ça, il y a aucun problème (...) Les besoins non plus ont pas été manifestés pour aller plus loin au niveau d'une fédération. Les gens ont réglé leur petit problème de logement, pis y ont des subventions, pis je pense que ça s'arrête en gros là." Pas de dynamisme apparent.

L'interviewé relève la différence qu'il y a avec la région des Cantons de l'Est où ce sont les coop qui ont mis sur pied le GRT et la fédération. "On n'a pas été approché non plus par des associations, des fédérations, pour que nous-autres on s'implique dans la structure, dans le développement de ça. Faut aussi que ça vienne de la base..."

Un taux de vacances élevé dans la région (8%, mais plus de 10% dans certains quartiers) ne favorise pas l'apparition de nouveaux projets: les propriétaires privés louent moins cher. Les locataires ont des alternatives.

Ressources humaines de HPDCQ:

Animation	Services techniques	Gestion	Evaluation	+ contractuels
2	4	3	5	= 20-25 person.

Il est essentiel de diversifier les services pour survivre ("pas assez du 50 000$ du GRT"); pas de financement de la part de la fédération: HPDCQ doit compter sur la vente de services. Présentement, le service le plus rentable est celui de l'évaluation: les clients sont les caisses populaires. Pour l'avenir l'entreprise compte sur retirer des revenus du service d'architecture pour le réaménagement de caisses et l'implantation de guichets automatiques: développement de services aux caisses plus qu'en habitation.

REGION 05

NOM DE L'ORGANISME: Société d'habitation
populaire de Sherbrooke inc.

ADRESSE: 126, rue Brooks
Sherbrooke, QC
J1N 4X8 (819) 565-1813

PERSONNE RENCONTREE: M. Gilles Paquette, directeur général
(entrevue téléphonique)

DATE: 87-12-16

*** *** *** *** ***

Société d'habitation populaire de Sherbrooke (SHAPO)

SHAPO est née d'un regroupement de coopératives d'habitation qui se sont d'abord réuni pour effectuer des achats en commun (huile, peinture, quincaillerie, etc.). C'était un excellent lieu de rencontre et d'échange entre les coop. participantes: du Possible, des Cantons, Communord.

SHAPO a été incorporée en 1976; elle a bénéficié des programmes SCHL des années 70 destinés aux coop et aux osbl pour acheter des immeubles. En 1977 elle obtient un financement du programme Logipop de la SHQ; elle joue alors un triple rôle: GRT, société acheteuse et regroupement de coop.

Cette triple identité lui a causé des problèmes avec la SHQ: confusion, crainte de voir filer l'argent à des fins autres que celles du GRT. SHAPO abandonne son rôle de GRT au GRT de Sherbrooke (GRTS), qu'elle met sur pied en 1978. Elle garde cependant le contrôle du nouvel organisme: même AG et même CA que ceux de SHAPO: les représentants de coopératives.

En 1979 les coopératives des Cantons de l'Est procède à la création de la fédération des coopératives et d'un deuxième GRT, la Société de rénovations de Sherbrooke (SORES). La nouvelle fédération contrôle également SHAPO.

A l'époque de la mise sur pied de la fédération, la situation de SHAPO était précaire: elle était en déficit de 150 000 $ dû à des acquisitions non subventionnées, faites à partir des liquidités. La politique alors en vigueur était de faire attendre les fournisseurs. Le GRTS avait de son côté un déficit de 50 000 $, principalement causé par une mauvaise gestion et des dépenses importantes entraînées par la parution de la revue Chapiteau. Les coop membres de la fédération ont eu à se serrer les coudes pour passer au travers des difficultés.

La priorité était de sauver SHAPO, qui détenait à ce moment environ 350 unités de logement. Elaboration d'un plan de développement de cinq ans, en collaboration avec la Société de développement coopératif. Principaux éléments du plan:

1. Prêt de un million de la SDC, versé progressivement; les premiers 35 000 $ sont pour SHAPO.

2. Les coop investissent 50 000 $ en parts privilégiées (remboursables dans cinq ans).

3. Avec ce 85 000 $, la fédération obtient une marge de crédit de 100 000 $ à la Caisse populaire pour rembourser les fournisseurs.

4. Solution à long terme pour SHAPO: vendre progressivement les immeubles à des coop, dans le cadre des programmes de la SCHL. Entente avec la SHQ pour que 500 $ des 3 000 $/logement de la subvention Logipop soit versés à SHAPO. Résultat: 150 000 $ destinés à effacer la dette de SHAPO, après quoi celle-ci devait être dissoute. Les derniers immeubles ont été vendus au printemps 1987.

Le GRTS a pu retirer des revenus de cette coopérativisation de la banque de logements, ce qui lui a permis de combler son déficit. Le nouveau programme intégré québécois (PIQ) permis la mise sur pied d'osbl de logements; SHAPO a récemment pris ce rôle. Elle détient actuellement 30 logements dans le cadre de ce programme; l'organisation n'est cependant pas destinée à accroître sa taille. Sous le PIQ, un nombre minoritaire de sièges du CA de SHAPO est réservé aux locataires. La fédération s'accomode très bien de cette obligation, l'objectif final étant de transférer les immeubles à des coop.

Les acquisitions sont dorénavant effectuées directement par la fédération. Elle s'est servie du même mode de financement que celui décrit plus haut pour aller chercher un autre 500 $ sous forme de parts privilégiées sur la subvention Logipop. Avec un capital de 100 000 $, les coopératives de l'Estrie ont bénéficié d'un prêt de 500 000 $ de la SDC. Cette opération s'est réalisée à deux reprises pour un total de un million de $.

Le début des années 80 a été une période très propice aux achats immobiliers par la fédération. Taux d'intérêts et de vacances très élevés. La banque de logements de la fédération à atteint sont niveau désiré (500 log.) en 1985. Il s'agit d'une "masse critique" permettant de rentabiliser les services offerts.

La fédération gère les immeubles, sensibilise les résidants à la formule coop, ou encore ceux-ci communiquent directement avec la fédération.

Depuis 85, seulement trois ou quatre immeubles ont été acquis. Le marché est plutôt favorable aux vendeurs: la fédération a fait des gains importants lors de reventes. Elle a été à même de rembourser le million à la SDC et d'accumuler un million en surplus, en plus des 500 000 $ en parts sociales provenant des membres.

Mais la situation va bientôt redevenir favorable aux acquisitions: des propriétaires ont acheté leurs immeubles trop cher, le taux de vacances est élevé (8%, contre 5% dans la banque de logements de la fédération), les taux d'intérêt sont plutôt haut, les taxes grimpent, etc.: "...les "requins" attendent leur heure; la fédé fait partie de ceux-ci".

La politique d'acquisition de la fédération se résume en une expression: "Quand c'est rentable, c'est le meilleur". Les acquisitions sont basées sur la valeur économique. (≠ de la valeur marchande ou hypothécaire). Les revenus et les dépenses doivent s'équilibrer à la fin de la première année. Les achats sont sujet à l'approbation approbation du CA de la fédération.

De la même façon, le prix de revente sont calculé à la valeur économique. La durée moyenne de gestion des immeubles avant un transfert est de deux ou trois ans.

La fédération est très à l'aise avec les nouveaux programmes fédéraux de financement des coopératives (PHI). Alors que les GRT du Québec contestent ces changements, la région de l'Estrie tente de composer avec les nouvelles données. Cette attitude a permis d'accélérer la production de logements coopératifs dans la région. "A Montréal, les GRT font tout contre les changements, mais à Sherbrooke on va tout faire pour que ça marche."

Le fait de disposer d'une banque de logements leur accorde un avantage certain: il peut s'écouler un an entre le moment où une coop adresse une demande à la SCHL et l'acquisition d'un immeuble. Aucun propriétaire n'attendra aussi longtemps. D'où l'émergence des sociétés acheteuses, qui est un mauvais concept d'après le répondant. Elles auront toujours de la difficulté à se procurer un capital de départ.

L'interviewé apprécie que l'attribution des unités par le gouvernement s'effectue sur la base d'un processus concurrentiel entre les différentes organisations qui font des demandes. La fédération est dans le même territoire (découpage SCHL) que la région de la Montérégie. Sherbrooke s'approprie la part du lion des unités disponibles alors que "les GRT contestent".

Concernant les loyers des coop sous le programme PHI, la fédération accepte de fonctionner avec les prix du marché, à condition que la SCHL accepte les dépenses du marché. Les économies réalisées grâce aux services déjà dispensés par la

fédération permettent d'accumuler des surplus qui sont transmis aux membres par l'intermédiaire du contrat de membre qui accorde une réduction de loyer.

A la question des ressources humaines dont peut disposer l'organisation, la personne interviewée répond qu'il y a 1 000 membres dans les coopératives de la région. La fédération a 25 employés permanents. Pour voir aux banques de logements, il y a:

1 personne pour la gérance
1 commis-comptable
1 homme d'entretien
1/4 coordonnateur
+
concierges (logement gratuit)

Le problème majeur que rencontre la fédération se retrouve dans le fonctionnement même des coop: problème de compétences, de tiraillements, de conflits de leaders. Elles sont décrites comme fortes financièrement mais faible du côté "associatif".

REGION 06

NOM DE L'ORGANISME: Habitations collectives de Montréal

ADRESSE: 738 rue Marin
Montréal, QC
H4G 2H2 (514) 931-4277

PERSONNE RENCONTREE: Mad. Marie-France Cloutier, administratrice

DATE: 88-02-05

*** *** *** *** ***

Habitations collectives de Montréal

Les Habitations collectives de Montréal (HCM) ont été incorporées en octobre 1983. Cet organisme a été mis sur pied par le Conseil de développement du logement communautaire (CDLC), un Groupe de ressources techniques. L'Assemblée générale et le Conseil d'administration du CDLC et d'HCM sont les mêmes: les employés permanents du CDLC (organisation autogérée). Un comité exécutif est formé des employés seniors de chacune des sections (chargés de projets, architecture, etc.).

L'objectif poursuivi par HCM est d'acheter des immeubles ou des terrains pour que le CDLC puisse réaliser des projets coopératifs en habitation. "On s'est aperçu que c'était impossible de présenter des projets si t'avais pas vraiment un terrain à toi, ou presqu'à toi, en partant. En faisant des offres d'achat sur le marché privé, le temps que ça prend pour avoir un projet (à la SCHL ou la SHQ), on perdait les immeubles ou les terrains." Cette approche permet au CDLC de soumettre des projets fermes au gouvernement, ce qui donne un avantage dans un système où les promoteurs sont en compétition.

Les activités du CDLC et des HCM sont presqu'exclusivement orientées vers la création de coopératives d'habitation. "On fait des OSBL à l'occasion." Le choix de la formule dépend de la clientèle, mais "il y a très peu de clientèles qui ne peut pas se former en coop.". Dans le cas de certains projets destinés à des personnes âgées la majorité des activités peuvent être remise entre les mains d'un administrateur et d'un concierge, mais les décisions importantes (ex.: la sélection) relèvent de l'Assemblée générale. La formule OSBL est utilisée dans le cas de maisons de chambres, où la clientèle change souvent.

Les acquisitions sont souvent effectuées avant qu'un groupe destinataire ne soit constitué. Même s'il peut y avoir un délai de plusieurs mois ou de quelques années avant que le transfert ne s'effectue, le but n'est pas de monter une banque de logements ou d'intervenir comme d'autres organismes qui cherchent à contrer la spéculation dans certains quartiers (ex. Inter-Loge Centre-Sud). Le territoire d'opération est le Montréal métropolitain "on évite

vraiment d'aller dans des "chasses gardées": Pointe Saint-Charles, Saint-Henri, Centre-Sud..." (territoire d'autres GRT ou sociétés acheteuses). Par contre, là où il y a de nouvelles sociétés acheteuses formées mais pas opérationnelles (ex.: Plateau Mont-Royal), si des occasions se présentent HCM ne les laissera pas passer.

Avant de procéder à un achat, une étude de rentabilité est effectuée et un architecte évalue le potentiel de l'immeuble. Par la suite, les chargés de projets font du porte-à-porte pour informer les locataires et évaluer leur réceptivité à l'idée de former une coopérative; au moins 50% + 1 des résidants doivent se montrer intéressés. Une fois la transaction effectuée, la formation des locataires est amorcée.

HCM et le CDLC orientent leur production vers des projets d'une certaine ampleur. "On n'en fait pas des six logements... en bas de 18 logements, ça prend un cas spécial, et puis quand on peut aller vers un 30 ou un 36 logements c'est encore mieux"

La politique générale de revente est de faire un profit de 3% sur les terrains ou immeubles cédés aux coopératives. Ce surplus est destiné à permettre de nouvelles acquisitions ("On est par arrivé souvent à le faire"). "On a souvent revendu à perte, à cause des prix reconnus par la SCHL (...) notre logique dans ça c'est qu'il y a le CDLC à côté qui, lui, fait ses frais de GRT et ses frais d'architecture, ce qui compense pour les pertes qu'on a eu sur l'immeuble." S'il est impossible de réaliser un projet avec un immeuble ou sur un terrain, celui-ci est revendu sur le marché, avec profit.

Ce mode de fonctionnement a obligé l'organisation de gérer des biens immobiliers jusqu'à trois ans: nécessité d'avoir un administrateur pour s'occuper de la gestion, de l'entretien et de la location des logements. Cette tâche est effectuée par un administrateur à temps partiel du CDLC, qui facture son travail aux HCM. Mais comme il existe un lien organique entre les deux entités, la séparation des tâches n'est pas toujours évidente.

"On est des très mauvais propriétaires". Seules les urgences sont prises en compte: pour les autres travaux HCM expliquent aux locataires que l'immeuble va être rénové de fond en comble une fois que la coopérative deviendra propriétaire. Si des travaux d'importance étaient entrepris, HCM devrait revendre l'immeuble plus cher à la coopérative.

Financement: subvention de départ de 20 000$ de la Fondation Bronfman. Chaque employé investit 1 000$ dans HCM, pour un total de 27 000$.

HCM hypothèquent au maximum les immeubles (jusqu'à 80% de la valeur des immeubles; 70% pour les terrains). Le financement est facilité par de très bonnes relations avec la Caisse populaire Saint-Henri ("ils savent qu'ils vont avoir le financement du futur projet"). L'autre 20 ou 30% nécessaire pour l'acquisition provient de garanties de prêt accordées par les coopératives déjà mises sur pied par le CDLC. Les Habitations collectives ont également profité du Régime de groupe mis sur pied par la Fédération des coopératives d'habitation de l'Ile de Montréal (FECHIM) pour l'achat d'un terrain. HCM encouragent les coopératives qui leur accordent des garanties de prêt à investir dans le Régime de groupe de la FECHIM. "Le CDLC est très pro-Fédération". Plusieurs coopératives ont déjà suivi cette recommandation.

HCM n'a plus aucun immeuble ou terrain en main (sauf un édifice loué à la FECHIM); elles sont en recherche d'opportunités. Elles disposent actuellement de 200 000$ de liquidités pour faire des offres d'achat. Si le CDLC est devenu le plus gros GRT au Québec, avec les meilleurs salaires, "...c'est beaucoup dû aux Habitations collectives. Ca assure notre production."

Problèmes rencontrés: ils sont liés à la formule d'OSBL.
Les prêteurs sont méfiants envers ce type d'organisation dans lequel il n'y a aucun investissement des propriétaires dans la compagnie. Solution trouvée par les membres d'HCM: chaque employé investit 1 000$ dans HCM. Ce montant est prélevé à même le chèque de paye et représentera 27 000$ lorsque tout le monde aura terminé de payer: cela rassure les institutions prêteuses.

Autre problème découlant de la formule OSBL: dans quelle mesure ce type d'organisation demeure-t-il "sans but lucratif" compte-tenu des profits réalisés? Est-ce que le statut SBL peut être remis en cause? Il n'y a pas de redistribution des profits, mais le "succès" des HCM permet de payer de bons salaires aux administrateurs. Cette question sera soumise au vérificateur des HCM cette année.

Relations avec les autres sociétés acheteuses: HCM est membre du Fonds d'investissement social en habitation (FISHA)... même si le FISHA n'a pas sa raison d'être! (Représentante des HCM: Suzanne Ducas). L'argent devrait être canalisé au sein du Régime de groupe de la FECHIM. HCM demeurent membre pour faire valoir leur point de vue et pour avoir leur part des retombées éventuelles des négociations entreprises auprès de la Ville de Montréal. Dernière offre de la Ville: elle est prête à emprunter, via la Société de développement en habitation de Montréal (SODEHAMONT), quatre millions de dollars, dont elle assumerait les intérêts, et qui seraient remis à la FISHA et à la FECHIM. "Il faut qu'il ait entente entre les deux qui va avoir quoi."

"...ce qui est illogique pour nous-autres au FISHA, c'est que les sociétés acheteuses entre elles, si jamais elles ont de l'argent,

vont se distribuer l'argent. Il n'y a pas de tiers, neutre, qui va décider quel est le meilleur projet (...) chacun va tirer la couverte de son bord." Préfère le mécanisme de la FECHIM: comité qui détermine, selon certains critères, de la validité des projets soumis. HCM remettent également en cause le principe des "territoires réservés" à chacune des sociétés acheteuses.

Rôle que devrait occuper les sociétés acheteuses dans le développement des coopératives au Québec. D'aprés la répondante, il y a deux types de sociétés acheteuses: celles qui ont comme vocation de "sauver un quartier", comme Inter-Loge Centre-Sud, dont l'objectif est le maintien de la population en place. Elles peuvent conserver les immeubles, ou encore les transférer à des coopératives ou à des osbl. L'autre type de société acheteuse vise à permettre à des GRT d'avoir des projets.

Développement de projets vs nouveaux programmes de financement: les programmes demeurent adéquats pour la construction neuve sur terrain. Pour la rénovation d'immeubles existants, le CQCH est en train de négocier un programme qui s'appliquerait à ce type de projet auprès du gouvernement du Québec. Les GRT doivent diversifier leurs opérations s'ils veulent survivre. "Tu peux pas te fier sur les gouvernements tout le temps pour te faire survivre".

NOTE: Au mois de novembre 1987, le CDLC a réalisé une fusion ("c'est plutôt un "take-over"") avec un autre GRT, le Groupe de ressources techniques en habitation de Montréal (GRTHM). Le mode de fonctionnement demeure le même: organisme autogéré; l'intégration des deux organisations n'est pas complètement terminé, mais cette fusion permet au CDLC d'accéder à un nouveau territoire: le quartier Centre-Sud. Comme il y a déjà une société acheteuse active dans ce secteur (Inter-Loge), l'accent serait plutôt mis sur l'acquisition de terrains. L'ampleur des projets sera peut-être moindre que ceux mis de l'avant par le CDLC compte-tenu de l'environnement particulier de ce quartier. "Nos gros projets vont financer nos petites interventions dans Centre-Sud."

NOM DE L'ORGANISME: Société d'amélioration de Pointe St-Charles

ADRESSE: 2447, rue Centre
Montréal, QC
H3K 1J9 (514) 932-7742

PERSONNE RENCONTREE: M. Jacques Boucher, responsable des acquisitions

DATE: 88-02-26

*** *** *** *** ***

Société d'amélioration de Pointe St-Charles

Rencontre avec M. Jacques Boucher de la SOCAM: étaient également présents: M. Normand Després[1] de la Société d'habitation populaire de l'Est de Montréal (en formation) et Mad. Edith Thivierge, du GRT Longueuil/FECHAM.

La Société d'amélioration des logements des rues Grand-Trunk et Ropery inc. a été mise sur pied par la Clinique communautaire juridique en 1975, pour acheter la bâtisse où elle logeait. Après quelques transactions, la Société est demeurée inactive jusqu'au début des années 80.

De 1981 à 1985, elle effectue des garanties de prêt, sans acquérir elle-même les bâtiments. Elle est ainsi venu en aide à 11 coopératives, qui ont produit 115 logements (voir feuille "Liste des transactions..."). La Caisse populaire locale (Pointe St-Charles?) assurait des prêts couvrant 100% de la valeur des bâtiments.

A partir de 1985 la stratégie se modifie: l'organisation se transforme et de devient la Société d'amélioration de Pointe St-Charles (SOCAM). Elle acquière des immeubles sans nécessairement avoir d'acheteur en vue: constitution d'une banque de logements.

La SOCAM fait partie du Regroupement Information Logement (RIL), qui comprend également:

- le SARP: Service d'aide à la rénovation de la Pointe (GRT);
- le Comité Logement (association de locataires);
- le Projet St-Charles (groupe de pression composé de citoyens de la Pointe qui réclame 500 unités de logements sociaux).

L'AG et le CA du RIL est le même pour chacun des organismes.
AG: tous les résidants du quartier sont convoqués à l'assemblée annuelle; en novembre dernier il y avait 110 participants.

---

[1] N. Després: 1509 Valois, Mtl, H1W 3L8.

CA: composé de 12 personnes: huit citoyens du quartier, selon certaines catégories (résidants de coop., de HLM, etc.) et quatre représentants des groupes qui font partie du RIL. Le quorum doit être atteint parmi les citoyens du quartier (5/8) pour qu'une réunion puisse se tenir. Le coordonnateur du RIL participe aux délibérations mais n'a pas droit de vote. La SOCAM a aussi un comité de gestion qui étudie les demandes d'acquisitions qui lui sont adressées. Il est composé de cinq personnes: trois employés et deux experts externes, dont un comptable[2].

La SOCAM est considérée comme "un outil du quartier et pour le quartier" Pointe St-Charles.

Le territoire d'intervention se situe prioritairement dans le quartier Pointe St-Charles, mais la spéculation rend les coûts d'acquisition difficile à rencontrer. La SOCAM est néanmoins prête à assumer un léger déficit d'exploitation de ses acquisitions.

De juin 1985 à février 1988 elle effectue 22 transactions d'achat comprenant 159 unités en location (139 logements, six chambres et quelques autres locaux: commerces, garages, etc.). Durant la même période, elle effectue six transactions de revente à des projets coop. ou osbl (50 unités de location). En date de février 1988 elle dispose donc de 16 possessions regroupant 109 unités de location. Les reventes se font au prix du marché.

L'objectif de la SOCAM est de revendre 50 unités par année et d'en acheter le même nombre. Elle souhaite les tranférer à des coopératives d'habitation. Mais la priorité des gouvernements n'étant plus la rénovation d'immeubles, cet objectif devient de plus en plus difficile à atteindre.

Durant la période où elle est gère les immeubles la SOCAM se comporte en "bon propriétaire": elle effectue les réparations nécessaires, mais ne fait pas de rénovations majeures. Elle ne tient cependant pas à conserver ces acquisitions plus de ans.

Financement: prêt conventionnel avec une institution financière, la balance étant financée à même le fonds d'acquisition. Ce fonds est constitué de plusieurs façons:

---

[2] Renseignements complémentaires obtenus par téléphone: 88-03-10.

prêts de communautés religieuses (224 000$); -intérêts: 0 à 8%
prêts fondation Marie-Valérie (67 500$); - " : 8%
prêts de coop. d'habitation (46 000$); - " : 0% à marché
surplus générés par la SOCAM (64 909$);
Fonds d'investissement: 402 409$
+
prêts en 2ième hypothèque (53 500$);
prêts sur garantie (25 000$).
Mises de fonds: 78 500$

Fonds total: 480 909$

Ressources humaines de la SOCAM: trois personnes. Comptabilité, relations avec les locataires et acquisition. Elles sont payées à même des dons et des programmes gouvernementaux de création d'emploi. (Note: tous les employés du RIL gagnent le même salaire 22 000$).

Problèmes de l'organisme:

1- Tous les argents disponibles sont engagés. Nécessité de trouver de nouvelles sources de revenus. Débouché possible: entente entre la Ville de Montréal, le FISHA et la FECHIM pour un prêt sans intérêt de 4 millions de dollars (en négociations).

2- Autofinancement pour être en mesure de payer le personnel. Devrait être possible par un accroissement de la banque de logements, ce qui générerait une augmentation des revenus d'exploitation.

NOM DE L'ORGANISME: Gestion populaire les Résidences Anatole-Carignan

ADRESSE: 1625 rue Notre-Dame,
Lachine, QC
H8S 2E5 (514) 637-4691

PERSONNE RENCONTREE: M. Jean Couturier, directeur de la Caisse populaire de Lachine

DATE: 87-12-17

*** *** *** *** ***

Gestion populaire les Résidences Anatole-Carignan

Provenance du nom: nom d'un maire de Lachine des années quarante-quarante cinq: croissance des activités de la municipalité, mise sur pied du Musée de Lachine sous son mandat.

Organisme d'abord enregistré sous le nom de Résidences Anatole-Carignan; par la suite, HPDMOQ a demandé d'ajouter le nom "Gestion populaire". Semblerait qu'HPDMOQ aurait préféré "Gestion populaire de Lachine", mais le conseil a préféré conserver le nom d'Anatole Carignan.

Origine de GPRAC: il y a quatre ou cinq ans l'OMH de Lachine a approché la caisse pour produire de l'habitation pour personnes âgées, mal desservies dans la municipalité.

AG de la Corporation: dirigeants et employés-cadres de la caisse (16 bénévoles). "Il faut garder le contrôle". Par la suite, une entente a été conclue avec l'OMH concernant la composition du CA: sept personnes. Quatre élues par l'AG, une nommée par la Ville, une par l'OMH et un poste réservé aux locataires. Par la suite la SHQ a demandé d'avoir deux locataires sur le CA; le siège réservé à la Ville a été transféré aux locataires (à pourvoir une fois que les locataires auront emménagé).

Au départ la caisse avait dirigé l'OMH vers HPDMOQ qui les a retourné en leur disant que l'HP s'implique si la caisse s'implique. Formation d'un comité à partir des gens de la caisse; ce n'est qu'à la troisième tentative qu'un projet a été accepté:

- première tentative vers 1983: demande pour un projet 56.1 refusée: recyclage d'une "maison de frères" où le terrain permettait également de construire des logements neufs. Les RAC inc. ont été incorporées vers la fin du premier projet. Le propriétaire (la Commission scolaire) a cependant vendu l'immeuble à un autre acheteur.

- deuxième projet: une école qui a été vendu par le Protestant School Board of Great Montreal.

A la suite de ces deux échecs, le comité a été 6 à 8 mois sans se réunir. Par la suite, en 1984, la Ville a racheté une ancienne caserne de pompiers datant des années 1920-1925 qui servait d'entrepôt dans un secteur résidentiel. Elle est située sur la rue St-Louis, entre la 9e et la 10e av., et comporte deux parties distinctes, une ancienne et une plus récente. La Ville l'a acheté de gré à gré avec le propriétaire dans le but d'en faire du logement pour personnes âgées. La Ville a payé le bâtiment 165 000$ et l'a revendu 55 000$ à GPRAC. (Le marché privé n'aurait cependant pas payé 165 000$) Le "vendeur" était également disposé à réserver le bâtiment le temps de négocier le financement avec les différents paliers gouvernementaux.

Un incendie est cependant survenu au début des travaux de recyclage, qui a complètement détruit la partie la plus ancienne. Le projet en a été retardé de quatre à cinq mois: négociations avec les assurances très longues. Occupation prévue pour le 1er mars 1988 plutôt que le 1er octobre 1987. Bâtiment de trois étages: 19 logements. Coût total des travaux: un million de $. Loyers: 1 c.c. 445$; 2 c.c. 505$. Possibilité de cinq unités subventionnées (loyer en fonction des revenus). Un de ceux-là est un logement adapté pour personne handicapée.

Sélection: formation d'un comité: une personne retraitée, l'adjoint de la caisse, qui ne fait pas partie de GPRAC et un membre du CA de GPRAC.

Problème d'estimé: celui de l'architecte de beaucoup inférieur à ceux des contracteurs. "Ca presque mis le projet en péril (...) On loue presque 100$ plus cher que ce qui était dans le planning". Possibilité de couper: ne pas mettre d'ascenceur (au moins 60 000$). Pas une bonne idée dans un bâtiment pour personnes âgées.

Clientèle-cible de GPRAC: les personnes âgées ("..même si la charte est plus large que ça...").

Territoire: Ville de Lachine.

Financement à taux réduit par la c.p. de Lachine (9% pour trois ans). "...on pourrait par faire du financement comme ça à une corporation qu'on connaîtrait pas, qu'on contrôlerait pas, parce que là on risquerait, comme prêteur."

Gestion, entretion: sera assumée par GPRAC (et la caisse). HPDMOQ offre ces services, mais ils sont évalués trop dispendieux.

"Gros problème" dans ces dossiers:

- "Tu prépares tout le projet mais t'attend toujours la réponse avant de pouvoir bouger..." Les vendeurs n'acceptent d'avoir à attendre 6 mois - un an.

- "...un des non-sens (de la formule) qui existait, à savoir que tu formes une compagnie sbl qui n'a pas de capital-actions, qui a pas rien pis là t'essaies de négocier des subventions,... t'as pas une cenne, t'as pas de capital, t'as rien..." ..alors que la présentation de projet implique des dépenses (architecte, etc.) La compagnie a été inactive du point de vue financier pendant près de trois années.

- méthode fixation de loyer de la SHQ: impose la constitution de réserves (taxes, remplacement, provisions pour hausse de taux d'intérêt), "ce qui fait qu'au bout de la ligne l'entreprise privée construirait ça au même "cost" que nous-autres puis les premières années ils loueraient ça 70 à 80$ meilleur marché que nous-autres." Réserves seront plutôt constituées au bout de 3-4-5 ans. Les logements de la Corporation vont constituer une aubaine... dans quatre-cinq ans (ne suit pas le taux d'augmentation du marché).

Pas de projets d'avenir: attendent plutôt les occasions: en parler à la Ville, vérifier les écoles, ce qui peut être recyclé, etc.

Fonds de développement de la FMD: "permet d'avoir de l'argent pour faire des acquisitions". La Loi empêche cependant la caisse de capitaliser dans une corporation. Ce n'est plus un OSBL, mais permet d'être plus efficace.

Autre corporation: Habitation populaire de Lachine, en collaboration avec l'autre caisse populaire de Lachine. Aucune réalisation, pas d'activité avant que le projet de GPRAC ne soit complété.

NOM DE L'ORGANISME: Habitation populaire de l'Ouest de l'Ile

ADRESSE: Caisse populaire Sainte-Geneviève de Pierrefonds
15 000 boul. Pierrefonds,
Pierrefonds, Qc
H9H 4G2 (514) 626-5512

PERSONNE RENCONTREE: M. Yvon Bissonnette, président du C.A.

(514) 620-7387

DATE: 88-01-28

*** *** *** *** ***

Habitation populaire de l'Ouest de l'Ile

Origine: premières approches effectuées par M. Trudel d'HPDMOQ auprès de la Caisse Ste-Geneviève de Pierrefonds. Le premier projet, qui n'a pas abouti, concernait une reprise de la SCHL: Les Habitations Roger Bernard, à Pierrefonds. Comme il s'agissait d'une organisation fortement déficitaire (250 000$/année) l'entreprise était trop risquée. Nécessite des négociations au niveau politique, qui sont du ressort d'HPDMOQ: "C'est au point mort".

Décembre 1986: fondation d'HPOI.
Composition de l'assemblée générale d'HPOI: la même que celle de la Caisse populaire. Conseil d'administration: 7 personnes: 5 de la Caisse (administrateurs et employés) et 2 personnes âgées.

Objectifs: offrir des logements locatifs, à taux raisonnable, pour des personnes âgées autonomes. Le gros avantage de ce type de projet c'est de construire des édifices qui ne seront pas affectés par la spéculation: augmentations de loyers limitées à celles des coûts d'exploitation. De plus, les services seront plus adéquats ("sous une forme coopérative, par les membres...").

Février 1987: le président du club de l'âge d'or de l'Ile Bizard, M. Léo Grenier, a présenté un projet à la Caisse pop. pour la construction de logements destinés aux personnes retraitées et pré-retraitées. Le projet avait été amorcé quatre ans auparavant, mais n'avait pu se réaliser, faute de financement.

Le projet "Le Raphaël" a pu être réalisé grâce à l'appui de la FMO, qui a mis sur pied, au printemps 1987, un fonds de développement pour l'habitation de 3 millions de $. Participation de 25% du Fonds: environ 435 000$, alors que la participation initiale devait être de 250 000$. Financement à 75% par la caisse populaire (voir mécanisme de financement dans l'article de M. Eudore Boulanger).

Clientèle desservie: personnes retraitées et pré-retraitées (55 ans et plus), autonomes, de l'Ouest de l'Ile de Montréal. La liste d'attente comprenait 79 noms au début de la construction: les personnes intéressées doivent débourser une somme de 100$ pour s'inscrire. Il s'agit surtout de ménages pour qui l'entretien d'une maison individuelle devient une charge trop lourde à assumer. Cette solution permet également de régler un autre problème affectant cette catégorie de population: la solitude. ("ne pas déraciner ces gens-là de leur milieu...")

("..ici, ayant des gens dans le même contexte, du même rang social, du même âge... qui ont en commun d'être retraitées... y vont communiquer beaucoup plus facilement entre eux, il va y avoir une meilleure facilité de relations, ils vont se sentir moins seuls... recréer un milieu de vie. Ce qu'on cherche à faire aussi avec eux c'est qu'il se prennent en main. Même s'ils ont 65 ans, à la retraite, c'est encore des gens très vivants, très capables. Ils ont une source de bagages,... une expérience énorme de la vie, mais ils n'ont aucune façon de les exprimer ou de les utiliser.")

Les paramètres du projet avaient déjà été déterminés par le club de l'âge d'or de l'Ile Bizard qui avait fait effectué les plans choisi et acheté l'emplacement (environ 20 000$) à proximité du Centre d'accueil existant. Caractéristiques: 40 logements, 3 1/2 - 4 1/2, adaptés, salles communes.

Gestion: bénévolat, avec l'aide de la caisse populaire.

Problèmes rencontrés: problèmes techniques: caractéristiques du sol, correction des plans, etc.

Projet avenir: peut-être une nouvelle construction, à proximité de la première, pour des personnes non-autonomes ("suite logique...complément"). Achat du "Campanile", voisin de la construction actuelle: immeuble de trois étages, inoccupé. Trop petit pour être recyclé, mais pourrait peut-être être loué à la municipalité et une nouvelle bâtisse serait érigée sur le terrain entre les deux. "C'est une question de coût; il faut convaincre la Fédération" (d'investir). Mais il est aussi possible qu'il n'y ai aucun autre développement.

Autre limite à l'expansion: capacité des bénévoles.

NOM DE L'ORGANISME: Corporation Habitat Cavelier de LaSalle inc.

ADRESSE: 423, ave Dollard
Lasalle, QC
H8N 1S3 (514) 366-6231

PERSONNE RENCONTREE: M. André Lacoursière, directeur général

DATE: 88-02-01

*** *** *** *** ***

CORPORATION HABITAT CAVELIER DE LASALLE INC.

Corporation mise sur pied par la caisse populaire Sainte-Catherine Labouré au début de 1987 (incorporée en mars 1987).

L'objectif de cette corporation a été d'acheter un terrain que la ville de Lasalle avait exproprié pour fin de développement domiciliaire. Il a d'abord été nécessaire de démolir des bungalows et bâtiments industriels avant de procéder aux nouvelles construction. De plus, la ville avait des exigences très précises quant au type de projet a être réalisé: mixité des types de bâtiment, pas plus de trois étages, aménagement paysagé élaboré, lampadaires, etc. ("...pas l'impression d'être dans un nouveau projet"). Projet "Renouveau Clément-Gravel".

A.G. de la corporation: 21 personnes: dirigeants et cadres de la caisse ainsi que des gens du milieu.

C.A. de la corporation: sept membres: cinq dirigeants de la caisse et deux de l'extérieur.

Comités: pour la sélection; sur le contrat de copropriété; mise en marché; surveillance de chantier.

Objectifs premiers: construction de 24 cottages, 18 condominiums et 12 logements locatifs destinés à des personnes retraitées et pré-retraitées autonomes. "On le fait pas nécessairement pour faire ben de l'argent, on le fait dans un but communautaire, que les gens d'un certain âge puissent demeurer dans leur milieu."

Populations visées: pour les cottages, clientèle de deuxième acheteur (prix variant entre 145 et 149 000$). Pour les condo, les prix vont de 95 à 98 000$ (1 100 à 1 200 pi. car.). Dans le cas des unités locatives, la corporation initie une formule de financement originale pour les personnes âgées disposant d'un certain capital. Les locataires placent un certain montant d'argent (pouvant varier de 10 000$ à 60 000$, la valeur du logement) à la caisse populaire. Celle-ci ne paie aucun intérêt au prêteur: une somme équivalente est plutôt déduite du prix du

loyer. Les hausses de loyer ne serviront qu'à compenser l'augmentation des coûts d'opération. L'avantage pour les locataires est de ne payer aucun impôt sur les intérêts: formule acceptée par le gouvernement. Origine de la formule: "...appelait ça au début la formule Legault, c'est un dénommé Legault apparemment qui aurait pensé à ça..."

La formule destinée aux retraités et pré-retraités comporte un autre avantage: celui de permettre à des personnes âgées de demeurer dans leur milieu tout en libérant des grandes maisons pour des ménages plus jeunes. Souvent les personnes âgées ne vendaient pas leur maison à cause du coût élevé des loyers sur le marché privé.

Territoire visé: municipalité de Lasalle.

Revente des condos et cottages: mise en vente vient de débuter.

Gestion du projet: pour l'immeuble locatif, c'est CHCDLS qui va voir à administrer le projet. Un problème à résoudre à court terme, c'est de choisir les locataires qui pourront emménager: liste d'attente d'une cinquantaine de noms. Un comité de sélection a été mis sur pied par CHCDLS, avec l'aide d'HPDMOQ. Les critères de sélection sont en voie d'élaboration.

Financement du projet: entièrement assumé par la caisse. Chantier de 5,5 millions de $. Les profits retirés de la vente des cottages et des condominiums vont permettre de disposer du comptant nécessaire à la réalisation des 12 logements locatifs destinés aux retraitées et pré-retraitées. La corporation n'a fait appel à aucune subvention gouvernementale. "On n'en voulait pas. On veut gérer notre affaire nous-autres même, pis pas être obligé de quêter d'un bord pis de l'autre, pis c'est toujours des choses très longues..."

Ressources humaines: le président de la caisse est courtier en immeuble; l'architecte s'est beaucoup impliqué pour aider la corporation au plan technique. Les relations entre les différents intervenants sont décrites comme très harmonieuses, ce qui a permis de résoudre bien des problèmes qui sont survenus (voir ci-dessous). Autre élément signalé comme un avantage: le fait que le contracteur aie engagé 17 sous-traitants canadiens-français.

Problème de l'organisme: mode de fonctionnement demande énormément de temps à des personnes bénévoles qui sont souvent néophytes dans le domaine de la construction résidentielle (répondre aux demandes spécifiques des acquéreurs: choix de la couleur des tapis, des tuiles, etc.). "C'est beaucoup d'ouvrage. Si c'était à recommencer, je ne suis pas sûr que je recommencerais."

Projets futurs: pas de nouvelles réalisation à court terme. Priorité à la finalisation de celui en cours et à l'agrandissement de l'immeuble de la caisse. La corporation est cependant perçu comme un instrument susceptible de servir à d'autres projets "de style communautaire".

NOM DE L'ORGANISME: Inter-services Hochelaga-Maisonneuve

ADRESSE: 4026, rue Ontario est
Montréal, QC
H1W 1T2 (514) 522-3190

PERSONNE RENCONTREE: M. Marcellin Dugré, trésorier

(514) 252-8590

DATE: 88-02-10

*** *** *** *** ***

Inter-Services Hochelaga-Maisonneuve

L'idée de créer l'Inter-Services Hochelaga-Maisonneuve (ISHM) est née de discussions, au début des années 80, entre des membres[1] de coopératives d'habitation existantes dans le quartier:"...on a de l'argent dans nos comptes de banque, pourquoi y servirait pas à d'autre chose que de dire "Comment est-ce qu'on fait notre placement? Comment on peut aller chercher 1/4 de 1/2 de 1% de plus cette année?" Pourquoi on pourrait pas dire: "Est-ce que ça pourrait servir à d'autres?"".

Suite à ces réflexions et à des resserrements budgétaires de la part des gouvernements, l'idée s'est développée de "mettre les coop ensemble, sans enlever l'argent dans leur compte de banque et pouvoir s'en servir pour prêter." L'objectif était d'utiliser une partie des épargnes des coopératives existantes pour obtenir une marge de crédit dans une caisse populaire et ainsi garantir des prêts destinés à des coopératives en émergence (dépôt d'une offre d'achat sur un immeuble). ISHM a été incorporé en août 1983. A l'époque, le potentiel était était évalué à au moins un million de $ dans le quartier.

Membership: au départ, il y avait 4 ou 5 coopératives, plus la Fondation Marie-Valérie et le GRT Services à l'habitation Hochelaga-Maisonneuve (SHHM). Le C.A. est formé de cinq personnes, dont pas plus d'une provenant d'un OSBL.

Au début 1988, il y a 10-12 coopératives qui investissent dans ISHM, plus sept ou huit autres qui n'ont pas de placements dans l'organisation. Il s'agit de coopératives qui ont bénéficié de garanties de prêt de la part d'Inter-Services ou qui sont intéressées, mais pas encore prêtes à investir. Les coopératives non-membres du quartier sont également invitées à assister aux A.G. d'ISHM.

---

[1] Jean Rouleau, Carmella Bellomo et d'autres.

Clientèle desservie: "Inter-Services c'est vraiment Hochelaga-Maisonneuve, par du monde d'Hochelaga-Maisonneuve, pour du monde d'Hochelaga-Maisonneuve". D'abord destinées à aider des projets de coopératives d'habitation dans le quartier, des garanties de prêt ont cependant été accordées à d'autres fins: prêts à court terme pour des coopératives en fin de chantier à qui il manquait quelques milliers de dollars pour poser de la tourbe, ériger une clôture, etc. A l'été 1987, un prêt a été consenti aux SHHM pour payer des salaires, en attendant que les projets soumis au gouvernement soient acceptés. La durée des prêts accordés ne dépasse généralement pas six mois; la plus longue durée a été un an.

Tous les projets appuyés par ISHM étaient recommandés par SHHM. "Quand un projet était "backé" par le GRT,... nous-autres on embarquait les yeux fermés." Il s'agit de projets qui ont bénéficié ultérieurement de financement gouvernemental. Mais une réflexion est amorcée sur la possibilité d'aider des coopératives qui fonctionnent de façon autonome, ou encore pour des OSBL (ex.: maison de chambres). Etude en cours pour élaborer des critères d'acceptation.

Les délais d'acceptation pour garantir un prêt sont très courts: en deux ou trois jours ISHM peut émettre un chèque suite à des contacts téléphoniques entre les membres du CA. La "paperasse" est complétée ultérieurement. Les relations, entre des individus qui se connaissent, sont basées sur la confiance, ce qui a permis de développer une méthode de travail qui réponde rapidement aux demandes. Cela assure une crédibilité pour l'organisation et les coopératives créancières face aux caisses, à la SCHL, aux entrepreneurs, etc.

Le taux d'intérêt pour les prêts accordés aux coopératives: le même que celui de la caisse populaire (Hochelaga): le "prime rate" plus 1%. Mais comme il y a parfois des délais avant que la coopérative ne soit en mesure de rembourser, il devient nécessaire d'augmenter légèrement la somme reclamée aux coopératives emprunteuses. ISHM ajoute donc 0,5% au montant du prêt et étudie la possibilité de demander des frais d'ouverture de dossier équivalant à un autre 0,5%.

Gestion des immeubles: comme ISHM n'est que prêteur, il ne gère pas les immeubles qu'il aide à acquérir. Dans un cas seulement, l'organisme a été obligé de disposer d'un immeuble barricadé que les gouvernements ne voulaient pas financer. Celui-ci a été revendu sur le marché privé.

Financement: à l'origine, ISHM a bénéficié d'un prêt sans intérêt de 50 000$ de la fondation Marie-Valérie, une organisation charitable mise sur pied par une communauté de soeurs, vouée à l'amélioration des conditions de logements des familles de

quartiers ouvriers. En plus de cette somme, Marie-Valérie a mis à la disposition d'ISHM un montant supplémentaire de 20 000$ fourni par un particulier. Inter-Services à également bénéficié d'un don de 2 000$ pour démarrer ses opérations. Au début, 4 ou 5 coopératives ont accepté de mettre 30 000$ à la disposition d'ISHM, pour un total d'environ 100 000$. Un politique interne limite les montants disponibles à 90% de la possibilité d'emprunt, pour toujours conserver 10% pour les besoins de remboursement aux coopératives qui ont investi.

Début 1988, ce montant est d'environ 180 000$, dont 165 000$ engagés en garanties de prêts. La Fondation Marie-Valérie est prête à mettre un autre 50 000$ à la disposition d'ISHM, si les besoins dépassent les ressources déjà accordées et les argents mis en garantie par les coopératives existantes. Cette situation risque de se présenter au printemps 1988, alors que 50 000$ devraient être requis pour un nouveau projet. Des démarches sont entreprises auprès de caisses populaires afin d'augmenter la marge de crédit à au moins une fois et demie les sommes mises en garanties: démarches très lentes. La promotion se poursuit également pour accroître le nombre de coop participantes.

ISHM n'est pas déficitaire; durant les deux dernières années, l'organisme a fait de petits surplus (400 ou 500$ par année).

Difficultés rencontrées:

a) Réflexe des coop qui restent assises sur leur "petit magot", "en cas que le toit coule cet hiver, en cas que..."; pas prêtes à "risquer": crainte de perdre de l'argent, absence de leadership; elles "administrent ça comme un budget personnel".

b) Problème de crédibilité vis-à-vis des institutions financières. Les caisses populaires sont réticentes vis-à-vis ce type d'organisation; mode de fonctionnement (lettres de garantie) qui les oblige à sortir de leurs habitudes de prêt. Elles demandent les curriculum-vitae des administrateurs, consultent leur Fédération, etc, même si l'organisme n'a pas connu d'échec et que la très grande majorité des coopératives vont chercher leur financement hypothécaire auprès des caisses (hypothèque de 35 ans, garantie par le gouvernement).

c) Le fonctionnement repose sur le bénévolat, sur les disponibilités des administrateurs, qui ont été très variables dans le temps: retards dans l'administration, tenue des livres, etc. Il y a également la difficulté de trouver et former la relève: les administrateurs formés lors d'un premier mandat quittent souvent le CA au bout d'un an.

Avenir: les besoins en logements sont toujours très grands, mais les programmes sont de moins en moins généreux. Leur orientation est également différente; elle privilégie la construction neuve, qui commande des loyers inabordables pour la population en place. Le GRT a dû adapter ses interventions à ces nouvelles priorités. Il serait peut-être possible de se tourner vers de nouvelles formules, qui ne seraient pas financées par le gouvernement, où les résidants s'impliqueraient dans une rénovation, d'ampleur plus modeste de leur logement. "..retour à une simplicité, à une formule qui est plus proche du quartier, par rapport à jeter une maison à terre pis rebâtir du neuf". "...avec tous les projets qu'il y a dans le quartier, tu sens que ce genre de projet-là est encouragé parce qu'on veut changer la vocation du quartier. Les usines sacrent leur camp, les piscines arrivent, les condos arrivent, bon, dans 10, 15, 20 ans, qu'est-ce qu'on veut faire avec ce quartier-là?...comment on pourrait encourager d'autres projets? C'est aussi pour ça Inter-Services."

NOM DE L'ORGANISME: Habitations communautaires Vie Urbaine

ADRESSE: 770, rue Rachel est,
3e étage,
Montréal, QC
H2J 2H5 (514) 527-6695

PERSONNE RENCONTREE: M. Marquis Poirier, employé de HCVU

DATE: 88-03-03

*** *** *** *** ***

Habitations communautaires Vie Urbaine

Habitations communautaires Vie Urbaine (HCVU) est issu d'une initiative du Comité logement St-Louis, une association de protection des droits des locataires du Plateau Mont-Royal.

HCVU a été mis sur pied en réaction à une situation particulière des locataires dans le quartier. A cause de la spéculation, des programmes de rénovation, du nouvel intérêt que le centre-ville constituait pour des personnes de la banlieu, il y a eu beaucoup de transformations qui ont entrainé des hausses de loyers, des évictions, beaucoup de spéculation, qui ont affecté les locataires à faible revenu. Une proposition de solution envisagée par ceux qui s'occupaient des droits des locataires a été de mettre sur pied une société qui aurait comme rôle d'acquérir des habitations, dans le but de les retirer de la spéculation et de les offrir à des projets communautaires (osbl de logements, coop d'habitation et autres formules de propriété collective et sans but lucrative). Incorporation HCVU: novembre 1985. Enregistrement d'organisme de charité en 1986 (possibilité d'émettre des recus pour fin d'impôt).

Contrairement à la majorité des sociétés acheteuses, le sociétariat d'HCVU n'est pas composé d'individus et n'est pas affilié à un GRT; il regroupe plutôt des délégués de groupes populaires, organismes communautaires et paroisses du Plateau Mont-Royal. Il y a actuellement environ 14 membres d'HCVU[1]. Le CA est composé de sept personnes[2] et le comité exécutif de 4 membres[3]. Un cinquième

---

[1] Dont: ADDS du Plateau, Comité logement St-Louis, Atelier Habitation (GRT), YMCA Intl, CLSC St-Louis du Parc, CLSC du Plateau, Table des pasteurs du Plateau, Ateliers d'éducation populaire Mercier, Carrefour Justice et Foi.

[2] Délégués du Comité logement, de l'ADDS, du YMCA, des Ateliers d'éducation populaire, d'Atelier Habitation, de la Table des pasteurs et Marquis Poirier en tant qu'employé de la corporation.

membre va bientôt s'ajouter: le GRT Atelier Habitation, compte tenu des connaissances techniques nécessaires pour l'évaluation des dossiers d'acquisitions.

La clientèle à desservir est constituée des locataires à faible revenu résidant sur le Plateau Mont-Royal[4], qui sont susceptibles d'être évincés à cause de la transformation du quartier et qui risquent d'avoir de la difficulté à payer leur loyer s'ils sont obligés de déménager. Par règlement, la corporation est tenue d'avoir les 2/3 de ses actifs dans ce territoire et, possiblement, 1/3 sur l'Ile de Montréal.

HCVU n'a pas encore de politique d'acquisition définie: celle-ci est en élaboration, afin d'obtenir une accréditation auprès du Fonds d'investissement social en habitation (FISHA). Paramètres généraux: action orientée vers le stock de logements usagés, parce que c'est dans ces bâtiments qu'HCVU pense retrouver la clientèle visée. Les quadruplex et sixplex de l'est du Plateau Mont-Royal forment les objectifs les plus intéressants au niveau des achats à meilleur prix et du coût des loyers relativement bas.

Un autre objectif est "de repérer les propriétaires âgés qui, on présume, sont des gens qui, s'il y a des rénovations à faire, commenceront pas à entreprendre des rénovations, mais risquent plutôt de mettre leur maison en vente sur le marché. Nous on veut rencontrer ces gens-là, en tout cas les repérer et offrir à ces gens-là et au niveau des propriétaires qui auraient été dépistés (quadruplex et sixplex), ...on va faire une approche dans le sens que: voilà, nous on est là, si vous avez l'intention de vous départir de votre maison, on vous invite à passer par nous, nous nos objectifs sont tels...". Possible d'aller chercher une partie des achats de cette façon.

L'appui des paroisses se manifeste également par une mention, lors du sermon dominical, de l'existence d'HCVU, de son rôle, des assemblées publiques sur le logement, etc. Possibilité de sensibiliser des petits propriétaires qui souhaiteraient vendre un immeuble.

Il n'est pas prévu de procéder à l'acquisition de terrains, ceux-ci étant rares sur le territoire et sont réclamés par des groupes souhaitant y implanter des coopératives.

Jusqu'à date HCVU s'est penché sur trois projets d'acquisitions, qui ont été abandonnés, en raison des prix d'achat et des loyers que cela aurait entraîné.

---

[3] Comité logement, ADDS, YMCA et Marquis Poirier.

[4] Limites: voie ferrée, ave du Parc et rue Sherbrooke.

La politique (informelle) de revente des immeubles vise à les transférer à des coop, à des osbl de logements ou selon d'autres formules assurant le maintien des locataires dans les lieux (ex.: formule de copropriété assujettie à des clauses limitant la possibilité de spéculation).

Pour ce qui est de la gestion des immeubles à acquérir, il est envisagé que les locataires soient invités à participer à la gestion de leur immeuble (entretien, perception des loyers, etc.). Il est également prévu que les locataires soient représentés dans la structure décisionnelle d'HCVU; il n'y a cependant aucune décision arrêtée à ce sujet (possibilités: sièges réservés au CA, représentants à l'AG, autres).
Financement: à l'origine (printemps 1985) il y a eu un projet Canada au travail pour la de mise sur pied de l'organisme.

Depuis sa mise sur pied, HCVU a eu l'appui des paroisses du Plateau Mont-Royal pour démarrer la constitution d'un fonds d'acquisition. Ainsi, depuis deux ans, une partie des recettes de la quête effectuée pendant la période pascale a été versée à HCVU; un repas bénéfice a également été organisé avec les paroisses. Une corporation communautaire, l'Entre-gens, a fait un don de 5 000$ à HCVU. Dans l'ensemble il s'agit de sommes minimes (symboliques), compte-tenu des besoins. Le fonds d'acquisition s'élève actuellement à 13 000$.

Il y a également des discussions avec des paroisses qui ont des placements dans des institutions financières (plusieurs centaines de milliers de $) qui pourraient être utilisés comme garantie de prêt ou encore directement comme prêt au bénéfice d'HCVU.

Il n'y a pas encore eu d'appel lancé à des communautés religieuses déjà impliquées dans le secteur du logement (Marie-Valérie, Ignace Bourget, etc.), faute de projet précis à leur présenter. "Mais ça s'en vient".

L'hypothèse de financement la plus intéressante pour un fonds d'acquisition passe par une collaboration avec le FISHA, lequel est en négociation avec la Ville de Montréal pour l'obtention d'un prêt substantiel (il est question de quatre millions de $), à être réparti entre le FISHA (3M$) et la FECHIM (1M$). La portion qui irait au FISHA servirait à financer les projets initiés par les sociétés acheteuses participantes. "Si on divise le trois millions, peut-être en six, cela voudrait dire approximativement 500 000$ pour la mise de fonds". Cela prendrait la forme d'un prêt à taux préférentiel aux sociétés acheteuses.

HCVU s'était fixé comme objectif de financement deux millions de $ dans le but de retirer 750 logements du marché spéculatif en 12 ans (an 2000). Cette première demande, additionnée à celles des autres sociétés acheteuses du FISHA, résultait en une demande

totale de 18 millions de $ adressée à la Ville. Ce montant a été évalué beaucoup trop élevé. Les trois millions à l'étude pourraient cependant arriver à peu près au même résultat, compte-tenu du fait que ces argents peuvent "rouler", être utilisés pour effectuer des achats qui seraient revendus ultérieurement, libérant le capital pour de nouvelles acquisitions. Au bout du compte les trois millions pourraient servir à acheter des immeubles "...pour une valeur de 12 millions de $".

Il est cependant important que le coût du financement des immeubles n'entraîne pas de hausses de loyers telles que la clientèle-cible ne puisse les absorber. "...il nous faut aller chercher de l'argent pour faire des mises de fonds sans que ce soit un prêt" (nécessite de pouvoir compter sur des dons).
HCVU négocie aussi avec la Ville de Montréal concernant le déplafonnement du programme de rénovations PARCQ: "bonification" pour les coop et osbl (subvention de 100% des travaux), pour en arriver à des loyers abordables pour la population résidante.
Autre démarche entreprise dans le quartier: dans le cadre d'une semaine du logement organisée entre autres par HCVU et Atelier Habitation "...on va interpeller à nouveau les caisses populaires;...regarder la possibilité de coopérer...est-ce que Desjardins n'accepterait pas de gérer un fonds auquel il contribuerait, auquel d'autres organismes pourraient contribuer, pour le quartier, un fonds de développement du logement social. HCVU pourrait aller puiser dans ce fonds-là pour des achats, des coopératives qui auraient un besoin urgent de financement possiblement pourraient aller puiser dans ces fonds-là. On essaie d'intéresser les caisses locales et non pas le Mouvement Desjardins (...) L'autre point avec les caisses populaires, on voudrait les approcher pour regarder la possibilité d'avoir des ouvertures de dossiers sans que ça comporte des frais, une baisse du taux d'intérêts sur les emprunts qu'on fait, au niveau des coopératives et des osbl. Nous on dit, si au lieu d'aller emprunter à la banque de Montréal on va emprunter à la caisse, on leur emmène quand même un investissement, parce que ces gens-là prêtent de l'argent, ils ont des remboursements en retour; si il y a possibilité... en tout cas, c'est peut-être rêveur, mais s'ils acceptaient de baisser leur taux d'intérêt, on leur emmène des emprunts...". Il existe des précédents: Verdun, quartier Limoilou à Québec, etc,

Le Centre de développement économique du Plateau a également avancé l'hypothèse d'un fonds de développement communautaire dans lequel divers organismes ainsi que le milieu des affaires pourraient contribuer dans le but de soutenir différents types de projets, dont ceux relatifs au logement. La caisse populaire pourrait être appelée à le gérer.

Pour ce qui est du fonds de roulement, le CLSC du Plateau a versé, en 1986, 13 500$ à HCVU pour son fonctionnement. La Conférence religieuse canadienne du Québec a également octroyé,

via les communautés religieuses montréalaises et régionales, un montant de 11 000$. Une nouvelle demande leur a été adressée. Cela suffit à peine pour un demi-salaire, le reste vient du châmage et des programmes gouvernementaux de création d'emploi. A travers les démarches avec la Ville de Montréal, HCVU et le Comité logement St-Louis tentent d'obtenir qu'une partie du prêt de quatre millions de $ puisse servir à assumer les frais d'opération des sociétés acheteuses. Argumentation: "Parce que quelque part, les sociétés acheteuses se substituent au rôle des gouvernements quand même, dans leurs intentions de procurer du logement à une population qui a de la difficulté à se loger et je pense que si la Ville de Montréal accepte d'avancer quatre millions en prêt, c'est qu'elle reconnaît le travail qui se fait, et reconnaissant le travail qui se fait, nous on demande de reconnaître aussi les frais d'opération que ça encoure. Si c'était la municipalité qui s'occupait de ça, il y aurait des frais administratifs énormes. Nous on prétend que comme sociétés acheteuses, comme organismes populaires implantés dans un milieu, on peut faire la même job, parce qu'on connaît nos quartiers, et à des frais moindres...". La réaction municipale semble positive; ce pourrait être sous forme d'une subvention décroissante sur une période de trois ans. Après trois ans "après quoi on prétend être en mesure de fonctionner de façon autonome"... mais ce n'est pas sûr...

Etant donné que les argents en provenance de la Ville ne seraient pas tous immédiatement engagés dans des projets, une autre possibilité de financer le fonctionnement serait d'utiliser les intérêts que pourraient générer ces sommes. Une hypothèse est actuellement a l'étude: à partir d'intérêts estimés à 250 000$, le FISHA s'en réserverait 60 000$ pour son fonctionnement; 100 000$ seraient réservés pour absorber les pertes des projets intéressants bien que déficitaires; il resterait environ 100 000$ sur les intérêts. Mais il n'est pas certain que la Ville débloque tous ses millions en une seule fois. Il est possible que cela se fasse par étapes, ce qui remettrait en cause les calculs mentionnés.

La possibilité de financer le fonctionnement par l'application de frais de gestion ne semble pas réalisable sans risquer de hausser les loyers au-delà de la capacité de payer de la clientèle.

Ressources humaines d'HCVU: il y a actuellement un seul employé. Le YMCA International a accepté d'accorder une journée/semaine pour HCVU. Les membres CA doivent donc s'impliquer activement dans les décisions et orientations de l'organisme. Deux nouveaux employés temporaires viennent également d'être engagés sur un programme gouvernemental de développement de l'emploi. Leur tâche consiste à évaluer les possibilités d'acquisitions sur des immeubles en particulier (voir politique d'acquisition plus haut).

Problème majeur de l'organisme: disposer de fonds pour amorcer le processus d'achat d'immeubles. "On sent de la pression. Comme les curés nous ont appuyé depuis deux ans. Ils pensaient qu'on allait acheter l'année d'après, et on y arrive pas."

"Vie urbaine, tout comme Inter-Loge, dans le fond, on a été créé 10 ans trop tard." La modification de ces quartiers a été amorcée il y a déjà 10-15 ans. La spéculation a cependant été tellement forte qu'il risque de se produire une récession dont pourrait tirer profit les sociétés acheteuses.

Notes: Création prévue d'une Table Logement-Aménagement dans le quartier, à laquelle siégeraient HCVU, le Comité logement, le YMCA, les deux CLSC, le Carrefour Justice et Foi et quelques autres. Objectif de représentation sur la question du logement (déplafonnement du PARCQ, débloquer des fonds pour les sociétés acheteuses, appui à des projets de coop., utilisation des terrains de la Ville, etc.).

Peu de liens directs avec les coopératives d'habitation du quartier "ça appartient plutôt à la FECHIM". Possibilité d'accès à son Régime de groupe pour la réalisation de projets.